

인터넷무역 詐欺와 豫防에 관한 研究

A Study on Fraud and Prevention in Internet Trade

신승관(Seung-kwan Shin)* · 이상진(Sang-jin Lee)**

요 약 (ABSTRACT)

인터넷무역은 Global Marketing이 가능하고 거래처 발굴이 용이하기 때문에 저렴하고 손쉽게 무역기회를 창출할 수 있다. 그러나 이러한 장점과 동시에 인터넷은 수많은 경로를 통해 정보를 전달하거나 수신되기 때문에 검증되지 않은 정보를 접할 가능성이 높고 익명과 비대면(非對面)으로 이루어지기 때문에 이를 통해 발생하는 리스크도 커지게 된다. 특히 IMF 이후 해외바이어들이 내수시장 침체를 만회하기 위한 국내 업체들의 수출확대 심리를 이용하여 외상으로 상품을 받은 후 대금을 지불하지 않는 등 인터넷을 통한 무역사기가 급증하고 있다. 본 연구에서는 인터넷무역 피해사례를 살펴보고 이를 통해 피해 발생원인을 분석하고 사기예방을 위한 몇 가지 방안을 제시하고 있다. 인터넷무역 피해는 인터넷의 특성에 기인한 바가 없지 않으나 상당 부분이 무역업체들의 노력 부족에 기인하고 있다. 따라서 사기예방을 위해서는 제도적인 접근도 중요하나 무엇보다 무역업체 스스로 세심한 주의와 철저한 사전작업이 선행되어야 할 것이다.

Key Word : 인터넷, 인터넷무역, 무역사기

목	차
I. 序論	V. 詐欺豫防을 위한 提言
II. 인터넷貿易 利用現況	VI. 要約 및 結論
III. 인터넷貿易詐欺 被害事例	<참고문헌>
IV. 被害事例 發生原因	

I. 序論

인터넷이 상업용으로 이용되면서 전자상거래의 규모가 급속히 확산하고 있다. OECD(2000.6)에 따르면 인터넷이용자 수는 1991년중 전세계적으로 약 3백만명에 불과하고 전자상거래의 실적도 전무한 실정이었으나 이후 기하급수적으로 증가하여 1999년말 현재 인터넷이용자 수는 약 2억5천만에 달하였으며 전자상거래사이트를 통한 거래규모도 약 1,100억달러에 달하고 있다. 향후 전자상거래 규모는 급속도로 증가할 것으로 예상된다. Boston Consulting Group(1999)에 따르면 전세계 전자상

* 한국무역협회 무역연구실 조사역, 경제학박사
 ** 한국무역협회 사이버무역팀장, 경영학박사

거래 규모는 1999년중 1,000억달러에서 4,600억달러를 년평균 40%를 크게 웃돌 것으로 전망되며 International Data Corporation(1999)에 따르면 같은 기간중 111억달러에서 2003년 1,317억달러의 성장을 전망하고 있다.¹⁾

전자상거래의 이러한 높은 성장은 인터넷이 새로운 경제성장의 원동력으로 인식²⁾되고 있는데다 인터넷이 지니고 있는 경제적 효과에 기인하고 있다. 인터넷은 시장의 주도권이 소비자 중심으로 전환되는 장점이 있다. 즉 고전적 모델에서 볼 때 기업이 가격을 한계비용보다 높게 설정할 경우 일부 소비자들은 사회적으로 효율적인 거래를 포기해야 하기 때문에 dead weight loss가 발생한다. 그러나 인터넷의 등장으로 소비자는 공급자와 대등한 수준의 정보를 보유하게 됨으로써 공급자들은 경쟁적으로 자신의 이윤을 낮추고 소비자에게 유리한 가격을 제시함으로써 사회후생은 증가하게 된다. 기업의 입장에서 여러 가지 경제적 효과를 가져오는 것으로 평가되고 있다.³⁾ 특히 인터넷무역의 경우 국가간 장벽이나 지리적 제한이 존재하지 않기 때문에 시장조사, 마케팅 등 기업활동의 무대를 전세계로 넓힐 수 있는 좋은 수단이기 때문에 전세계를 대상으로 Global Marketing이 가능하다. 또한 거래처 발굴이 효율적일 뿐만 아니라 정보검색 비용과 시간을 절감할 수 있다. 특히 마케팅 능력이 부족한 중소기업체들이 인터넷 거래알선사이트 등을 통하여 저렴하고 손쉽게 무역기회를 창출함으로써 큰 경제적 효과를 거둘 수 있다.

그러나 인터넷이 무역기회를 창출하는 경제적 효과를 가져오는 것과 동시에 인터넷이 지니고 있는 고유 특성으로 인해 많은 부작용을 낳고 있는 것도 사실이다. 인터넷은 수많은 경로를 통해 정보를 전달하거나 수신되기 때문에 검증되지 않은 잘못된 정보를 접할 가능성이 매우 높으며 또한 익명과 비대면(非對面)으로 이루어지기 때문에 리스크가 더욱 커질 수 있다. 특히 IMF이후 해외바이어들이 내수시장에서의 침체를 만회하기 위한 국내 업체들의 수출확대 심리를 이용하여 외상 등으로 상품을 받은 후 대금을 지불하지 않는 사기가 속출하고 있으며 대부분 신중한 사전조사 없이 중동, 아프리카, 중남미, 러시아 등 낙선시장에 뛰어드는 중소기업체들이 피해를 보고 있다. 산업자원부에 따르면 최근 연간 무역사기 피해규모는 10억달러에 달하는 것으로 추정되고 있다.⁴⁾ 이처럼 최근 들어 인터넷무역이 활성화됨에 따라 이에 수반되는 부작용을 악용한 해외바이어로부터 국내 무역업체들의 피해사례가 급증하고 있다. 그러나 지금까지 인터넷무역에서 발생하는 사기사례에 대한 연구는 거의 전무한 실정이다. 따라서 본 연구에서는 국내 무역업체들이 인터넷을 통해 발생한 피해 사례를 분석함으로써 이의 발생원인을 도출하고 무역사기 예방을 위한 대책을 제시하고자 한다. 무역분쟁과 사기를 예방하는 것은 인터넷무역의 활성화에 기여할 뿐만 아니라 국내 무역업체의 수익 증대에도 어느 정도 도움을 줄 수 있을 것이다.

1) 두 기관간의 전망치의 차이는 인터넷을 통한 거래규모를 실제 평가하는데 상당한 어려움이 존재하기 때문이다. 전자상거래 실적을 집계하는데 가장 큰 문제는 인터넷인프라, 인터넷응용, 인터넷중개, 인터넷교역 등에 대한 구분이 모호하여 중복 계산을 피할 수 없는데다 많은 기업들이 거래내역을 지속적으로 기록하지 않았다는 것이다.

2) 미 상무성(1999), "The Emerging Digital Economy II" 참조.

3) 이하 내용은 OECD(2000.6), 한국무역협회·삼성물산(2000) 참조.

4) 산업자원부 보도자료(2000), "무역사기 종합대책" 참조.

II. 인터넷貿易 利用現況

국내 무역업체들의 인터넷무역 이용현황을 파악한다는 것은 쉬운 일이 아니다. 이는 인터넷무역에 대한 개념이 아직까지는 명확히 정립되어 있지 않기 때문이다. 조동성(2000.8)에 따르면 인터넷무역은 무역계약 체결의 이전에서 이루어지는 수출입행위로 정의하고 사이버무역을 무역계약의 전과정을 포함하여 이를 전자무역과 비슷한 개념으로 정의하고 있다.⁵⁾ 오원석의(2000.9)는 인터넷무역은 인터넷을 통하여 수출입 행위의 전부 또는 일부가 행해지는 무역이라고 정의하고 가상공간에서 수출입행위중 일부가 이행되는 사이버무역과 동일한 의미로 간주하고 있다.⁶⁾ 한편 2001년도 개정, 시행된 대외무역법에 따르면 전자무역을 광의의 전자무역과 협의의 전자무역으로 구분하고 이중 전자를 인터넷무역과 EDI를 포괄한 개념으로 정의하고 있다. 이와 같이 인터넷무역뿐만 아니라 사이버무역, 전자무역 등 전자상거래 제반용어들에 대한 개념이 아직까지는 명확히 정립되어 있지 않은 실정이나 현시점에서 무역계약체결 이후는 전통적인 무역방식에 따라 행해지고 있음을 감안할 때 인터넷무역은 무역계약 체결 이전의 수출입행위로 정의할 수 있다.

이처럼 국제전자상거래와 관련한 용어들에 대한 개념이 명확하지 않은 상태에서 국내 무역업체들의 인터넷무역 이용현황을 파악한다는 것은 조사기관 및 조사대상에 따라 상이한 결과를 보일 수 밖에 없다. 이러한 현실적 한계에도 불구하고 무역업체의 인터넷무역 이용에 관한 조사는 비교적 활발하게 이루어졌다. 본 연구에서는 국내 무역업체들의 인터넷무역 이용을 개략적으로 살펴본다는 측면에서 한국무역협회의 실태조사를 인용하였다. 이에 따르면 2000년 현재 국내 무역업체들은 절반 정도가 인터넷을 이용하여 무역업무를 수행하고 있는 것으로 나타났다.⁷⁾ 국내 무역업체의 51.8%가 인터넷(EDI포함)을 이용하여 자사제품 홍보, 거래선 발굴, 오피 및 거래협상 등 각종 무역업무를 수행하고 있으며 기업별로는 중소기업중 51.6%가 인터넷무역을 이용하고 있어 대기업(53.3%)과 큰 차이를 보이지 않고 있다. 그러나 인터넷무역 이용분야는 해외시장 정보수집, 해외홍보 및 마케팅, 해외거래선 발굴 등 무역거래의 초기단계에 그치고 있는 실정이다. 최근 설문조사 결과에서도 인터넷무역의 실적이 여전히 미미한 수준에 머물러 있거나 인터넷무역 이용분야가 거래초기단계에 머물러 있는 것으로 나타났다.⁸⁾ 인터넷무역이 전체수출에서 차지하는 비중은 10%이하가 응답업체의 74%에 달하고 있어 인터넷무역이 아직 본격 활성화되지 못했고 태동기에 있는 것으로 나타났다. 한편 자주 이용하는 인터넷무역분야는 「해외시장에 대한 정보수집」(26.9%), 「자사제품의 해외홍보나 마케팅」(24.3%), 「해외거래선 발굴」(26.7%) 등의 이용에 집중되고 있어 국내 업체들의 인터넷무역 이용분야가 여전히 무역거래의 초기단계에 머물고 있음을 알 수 있다.

한편 심상렬·문희철(2000)에 따르면 한국 수출기업의 사이버무역 구현과 성과의 경우 최고경영자가 혁신적인 성향을 갖고 있고 수출비중이 높으며 전자상거래 촉진기반이 잘 되어 있는 산업에 속하는 수출기업일수록 인터넷 전자상거래와 관련한 각종 서비스와 기술을 보다 잘 활용하고 있는 것으로 나타났다.

5) 산업정책연구원(2000), "사이버무역진흥을 위한 장기비전 및 정책방향에 관한 연구" 참조.

6) 오원석의, 「인터넷무역론(2000.9)」 참조.

7) 한국무역협회(2000.5), "인터넷무역에 관한 무역업체실태조사" 결과를 인용.

8) 한국무역협회(2000.11), "전자무역중개기관 설립에 관한 설문조사" 결과를 인용.

Ⅲ. 인터넷貿易詐欺 被害事例

국제무역은 국내 무역과 달리 거래 상대방이 원격지인 해외에 존재하기 때문에 거래 상대방과 거래 자체에 대한 정보가 부족하고 거래금액도 대규모로 이루어지기 때문에 대금회수나 물품인수의 리스크가 매우 높다. 또한 각종 무역서류가 필연적으로 따르기 때문에 서류의 위조나 조작의 가능성을 배제하기 어렵다. 더군다나 인터넷무역은 그 특성상 불특정 다수 기업과 익명과 비대면(非對面)으로 이루어지기 때문에 전통무역에 비해 무역사기의 발생 가능성이 매우 높다.

신용정보회사 P&L코리아에 따르면 2000년 현재 월평균 200건 신용조회중 인터넷무역과 관련한 조회는 5%인 10여건에 이르고 있다. 인터넷무역 사기사례는 피해를 입은 기업의 입장에서는 기업이 이미지 하락 등으로 공개를 기피하기 때문에 정확한 현황을 파악하기 어려우나 본 연구에서는 인터넷 거래알선사이트인 Silkroad21⁹⁾과 인츠닷컴¹⁰⁾ 및 신문지상에서 보도된 사례들을 근거로 종합, 정리하였다.

1. 수출상의 샘플피해 사례

국내 G사는 2000년 9월 19일 E-mail을 통해 러시아 소재 피혁의류 수입상인 Finnord사로부터 거래제의를 받았다. 10월 31일 샘플대금 지불보증서와 1,200만달러에 달하는 금액의 구매 계약서를 보내왔다. 러시아 수입상은 메인 오더시 국내를 방문하여 거래대금의 60%을 현금으로 지급하겠다고 약속하였다. 이에 G사는 L/C개설을 요청했으나 러시아의 외환사정으로 L/C개설이 어렵다는 회신을 받았다. G사는 러시아로부터 L/C가 개설되더라도 국내 은행에서 결제를 해주지 않는다는 것을 알고 할 수 없이 Finnord사와 현금거래를 하게 되었다. G사는 9차례에 걸쳐 4,500달러 상당액의 샘플을 송부하였으나 Finnord사는 그 동안 여러 가지의 사정을 들어 2차례에 걸쳐 상호를 변경하고 3차례에 걸쳐 대금연기를 요청하여 왔다. 그 동안 국내 G사는 F사가 전화번호와 팩스를 동시에 사용하고 있어 원활한 협의가 이루어지지 않았다. 그 후 Finnord사는 국내 G사에 전자메일로 파산을 통보하고 연락이 두절되었다. G사는 동 거래에서 샘플대금에 대한 손해는 물론 기존 거래선의 주문을 연기한 채 거래조건도 좋고 신규시장의 바이어인 Finnord사의 주문에 전력한 결과 많은 피해를 입게 되었다.

2. 바이어리스트 판매사기 사례

- 9) 대한 무역투자진흥공사의 무역거래알선사이트(www.silkroad21.net)는 1999년 12월 무역사기 신고센터를 개설한 이후 2001년초 현재 110여건이 접수되었다. 이중 인터넷무역으로 인한 사례는 약 10%에 달하고 있다.
- 10) 인츠닷컴(fraud.intztrade.com)은 1999년 12월 인터넷사기 신고센터를 개설한 이후 2001년초 현재 약 30여건이 접수되었다. 인츠닷컴은 국내 처음으로 시행되는 인터넷무역사기 신고센터로서 무역사기를 경험한 당사자들이 그 사례를 직접 고발하고 관련 정보를 일선 무역업체들과 공유, 동일한 형태 또는 동일한 인물이나 회사로부터의 피해를 예방하는 것을 주목적으로 운영되고 있으며 동시에 이 과정에서 발생 가능한 업체간 모함이나 비방 등에 대비해 사기업체로부터 신고된 바이어에게도 반론의 기회를 제공하고 있다.

H사는 중고용품을 수출하는 업체로서 거의 매일 인터넷을 통해 바이어정보를 검색하다 2000년 9월 미국의 한 바이어로부터 바이어리스트를 제공해 주겠다는 제의를 받았다. H사는 일단 바이어정보 샘플을 보내주면 그 때가서 결정하겠다는 회신을 보냈고 다음날 바이어리스트가 남긴 샘플리스트를 받았다. 여기에는 연락처는 물론 취급품목, 매출액, 자본금 등 인터넷에서 얻을 수 없는 풍부한 자료들이 있었다. 이에 H사는 441개의 바이어정보를 받는 대가로 일단 400불을 송금했다. 그러나 일주일도 지나도록 연락이 없자 K사는 독촉메일을 보냈다. 바이어로부터 회신은 파일이 너무 커서 바로 보낼 수 없다는 내용의 메일을 받았다. 이에 K사는 국내 전산전문가를 통해 조사한 결과 그 정도 분량의 파일은 인터넷 메일 발송에 아무런 문제가 없다는 사실을 확인하고 이번에는 전화로 연락을 했다. K사의 S사장은 정확을 이야기하자 상대방은 대답도 않고 끊어버렸다. 이후 다시 팩스나 전자메일로 연락을 했으나 연락이 두절된 상태이다.

3. 수출상의 수표결제 피해사례

1) 부도수표 피해사례

S사는 2000년 1월초 대만 거래업체로부터 거래를 하고 싶다는 제의와 함께 샘플송부를 요청받았다. S사는 일반적인 절차에 따라 P/L(가격표)을 송부하고 수입장의 연락을 기다렸다. 며칠 뒤 50달러짜리 수표와 함께 주문서가 도착하자 S사는 별 의심없이 샘플발송후 거래은행을 통해 환전을 마쳤다. 그러나 약 1개월 뒤 거래은행으로부터 지난번 환전한 수표가 부도이기 때문에 대금을 상환하라는 연락이 왔다. 이에 놀란 S사는 이러한 사실을 알리기 위해 대만수입상에게 연락을 시도하려 했으나 지난번 연락처에는 수신회사명이 아닌 개인이름을 표기해 줄 것과 거래제서신에는 팩스번호만 있을뿐 전화번호가 없었다. 비록 50불 정도의 사기였으나 아무런 이의 없이 거래한 S사로서는 피해를 볼 수 밖에 없었다.

2) 수표결제 피해사례

국내 M사는 2000년 9월 나이지리아 수입상으로부터 주문제의를 받고 동시에 선금금으로 물품대금의 일부를 수표로 받았다. 일단 부도여부를 확인하기 위해 받은 수표중 일부를 추심으로 돌려다. 나이지리아 수입상이 발행한 수표는 발행처가 미국이어서 추심을 돌려 입금이 확인되면 선적하겠다는 생각이었으나 여러 경로를 통해 다음과 같은 사실을 확인하고는 동 거래를 취소하였다. 즉 미국에서는 무역의 원활화를 위해 금융기관에서 수표를 관리할 때 ① 육안으로 판별이 어려운 것은 바로 결제를 한 후 ② 앞면이 위조인 경우 1년간 ③ 뒷면이 위조일 경우 3년간 유효하다. 따라서 이들 기간중 만약 결제자가 서명한 것이 아니거나 발행한 것이 아닌 것으로 확인되면 회수에 들어간다. 이럴 경우 미국과 한국 은행에서는 모두 대금을 입금했다라도 미국에서 위조가 판명되면 회수에 들어가고 관례상 한국의 은행들도 이에 대한 요구에 응하여 자금을 회수하게 된다. 따라서 대금을 받은 업체는 안심하고 상품을 선적하고 거래를 종료시켰더라도 나중에 대금회수 청구가 들어오면 수출업체는 대금을 다시 송금해야 한다. M사는 비록 물품을 인도하지 않아 상품을 사기 당하지는 않았지만 동 거래를 위해 시간을 소비하고 상품을 제조하였기 때문에 제고비용과 처분의 어려움을 겪

게 되었다.

4. 온라인 무역거래의 카드사기 사례

모조장신구, 보석류를 제조, 수출하는 국내 S사는 2000년초부터 카드결제가 가능한 온라인 무역전문 B2B쇼핑몰을 국내 유명 회사와 연계하여 구축하고 지속적으로 성장하고 있는 온라인 무역업체이다. S사는 2000년 12월 나이지리아 바이어로부터 오더를 받고 요청한 물건을 모두 제작, 생산하였고 무역거래의 안전을 위해 카드대금이 모두 자사 계좌에 입금된 것을 확인하고 물건을 송부하였다. 그러나 거래를 한 지 몇 개월이 지난 금년초에 국내 카드사로부터 부도처리를 통보와 함께 입금 예정금액중 부도카드 금액을 차감하겠다는 통보를 받았다. S사는 4개월이 지난 지금에 와서 카드가 부도처리된 이유와 공신력있는 회사에서 제공한 결제시스템에 문제를 제기하면서 소명기회와 입증자료를 준비하였으나 문제는 바이어와 연락이 되지 않아 아예 입증기회와 보상의 길을 찾지 못하고 큰 피해를 입게 되었다.

5. 선적서류 하자로 인한 피해사례

1) L/C방식 선적서류 하자로 인한 피해사례

국내 D사는 2000년 12월초 이집트에 소재하고 있는 F사로부터 전자메일을 통해 여성용 스커트 4만달러 상당액을 L/C지불조건으로 오더를 받았다. 이에 D사는 물품을 선적하고 대금결제를 기다리고 있었다. 그러나 거래은행으로부터 선적서류상의 하자로 인해 L/C개설은행으로부터 선적서류가 다시 되돌아왔다는 통보를 받았다. 바이어에 의하면 검사증명서상에 은행명이 상단에 표기되어야 하는데 하단에 표기된 것이 서류상의 하자이고 따라서 서류와 함께 상품도 인수할 수 없다는 이유를 알게 되었다. 이에 D사는 자세한 경위를 알아본 결과 바이어가 L/C개설후 시장상황이 악화되고 여러 가지 다른 사업을 하면서 자금줄이 막혀 서류상의 하자를 구실로 대금지불을 거절하였다는 것을 알게 되었다. 인수거부 상품은 중동시장에 맞게 생산된 것이라 재수입할 수도 없어서 D사는 결국 헐값에 현지에서 처분하기로 결정했다.

2) 내륙운송 B/L누락으로 인한 피해사례

2000년 9월 N사는 전자메일을 통해 모스크바의 바이어로부터 20만불 상당의 스판덱스 주문을 받았다. 통상 L/C거래를 해오던 N사의 P사장은 비수기에 접어들면서 재고물량이 쌓이자 하나라도 밀어워해 바이어가 제시하는 COD결제방식을 수락하였다. 일정에 맞추어 함부르크항으로 서둘러 선적을 끝내고 B/L사본을 바이어에게 송부하고 대금결제를 요청했다. 그러나 바이어는 현지의 통관절차상 필요하다며 내륙운송용 복합운송 B/L의 추가송부를 요청하였다. 서류를 송부하지 않으면 통관할 수 없으므로 대금을 결제할 수 없다는 연락을 받았다. P사장은 전후사정을 주의를 통해 알아본 결과, 이 바이어는 인도와 중동계 바이어로서 계약금액을 할인하기 위해 상습적으로 동원하는 수법이라는 것을 알게 되었다. 결국 N사는 통관에 따른 일체의 절차를 바이어측이 알아서 하겠다는 조건

으로 당초 계약금액의 30%를 할인하는 데 동의하였다.

6. 선적서류 위조 피해사례

베트남 소재 식품원료공급 업체인 H사는 국내 수입업체 7개사에 40만달러 상당, 30여컨테이너 분량의 식품원료를 공급하면서 선박회사가 발행하는 선하증권(B/L)을 신용장조건에 맞게 위조하여 현지 베트남소재 은행을 통해 수출대금을 인출하고 실제로는 계약내용에 비해 품질이 훨씬 떨어지는 제품을 선적하는 수법으로 국내 업체에 피해를 입혔다.¹¹⁾

7. 선지급 유도후 피해사례

1) 선지급으로 선적유도후 피해사례

자동차용 필터를 수출하는 국내 D사는 인터넷 메일을 통해 그리스 수입상으로부터 거래제의를 받았다. 대금결제조건은 10%의 선수금지불에 잔액 90%는 그리스 도착후 T/T지불조건이었다. 선적 물품은 예정대로 그리스에 도착하여 수입상에게 잔금지급을 요청하였으나 수입상은 현지 거래은행의 사정을 들면서 대금지연을 요청했다. 한달 후 바이어로부터 전자메일을 받았는데 그 내용은 선적 물품 통관지연으로 보세창고 사용기간이 만료되어 가며, 만료시 물품이 자동폐기 된다는 것을 위협하면서 30% 정도만 현금으로 지급하고 나머지는 약속어음을 받는 조건으로 선적서류를 넘겨줄 것을 요구하였다. D사는 그리스의 법에 의하면 약속어음은 구속력이 없어 민사소송을 통해서만 반환이 가능함을 익히 알고 있어 60%의 현금지급을 요구하였으나 수입상은 이러한 요청을 전혀 들어주지 않았다. 결국 D사는 물품이 폐기될 경우 대금회수는 물론 물건을 되찾기도 어렵다고 판단하여 바이어의 이러한 거래제의를 받아들일 수 밖에 없었다.

2) 1차 선지급후 2차선적분 미지급 피해사례

국내 P사는 2000년 1월 일회용 가스라이터를 레바논 G사에 2회에 걸쳐 T/T결제방식으로 수출계약을 체결하였다. 1차로 계약수량의 절반정도를 선적하였고 G사는 계약조건에 따라 수출대금을 문제없이 송금하였다. 이에 P사는 2차분도 예정대로 선적하였다. 그러나 G사는 포장료 절감을 위해 항공운송 위험물 물품선적 포장 최대치인 1,000g/C.T 규정을 무시하고 기준치를 훨씬 넘는 3,300g/C.T로 화물을 포장하여 발송한 것이 사건의 발단이 되었다. 베이루트 공항은 포장 규정위반의 이유를 들어 통관이 지체되었고 따라서 물품이 납기예정일 보다 일주일 가량 늦게 도착되었다. 수입상 G사는 지연도착과 통관에 발생한 추가비용 부담을 들어 수출대금 지불을 거절하였다. P사는 과오를 인정하여 추가비용 전부를 부담하겠다는 내용을 전달하였으나 수입상은 이번에는 물품에 하자가 많고 납기지연으로 판매시기를 놓쳤다는 사유를 들어 대금지불을 거절하였다. 이에 P사는 G사

11) 발생의뢰인이 은행에 통지하여 선적서류상의 사기를 주장하더라도 은행은 사기가 더 이상 입증될 수 없을 때에 신용장조건과 엄밀하게 일치하는 수익자의 선적서류 제시에 대하여 대금을 지급하여야 한다. Schmitthoff(1986) 참조.

가 주장하는 불량품에 해당하는 금액을 공제하겠다는 의사를 전달하고 잔금을 요청하였으나 G사는 이를 거절하였고 이후 결국 잔금을 받지 못하였다.

3) 수입상의 T/T결제 피해사례

S사는 2000년 4월 인터넷 메일을 통해 말레이시아 소재 CPU공급업체라고 소개한 N사와 T/T조건으로 수입계약을 체결하고 수입대금 6만달러를 4월중 송금하였다. 그러나 도착예정일 지났는데도 불구하고 선적서류 등이 도착하지 않았다. 이에 S사는 N사에게 물품이행을 요청하였으나 물품선적이행은 물론 대금 반환 요청에도 응하지 않았다. 이후 N사로부터 최근 거래처를 런던으로 옮긴다는 통보만 받고 연락이 두절되었다. N사는 S사와 인터넷메일을 이용하여 가격 및 계약 등의 협상을 추진하였고 휴대폰만 알려주고 전화번호는 일체 알려주지 않았다.

IV. 被害事例 發生原因

앞장의 사례분석을 통해 나타난 인터넷무역사기 피해사례의 발생원인은 크게 다음과 같이 네 가지로 요약된다.

첫째, 가장 근본적인 원인은 거래상대방에 대한 구체적인 조사나 신용조사를 등한시 했다는 것이다.

인터넷무역은 거래상대방의 익명이 보장되기 때문에 거래제의를 받을 경우 거래상대방에 대한 구체적인 조사가 선행되어야 한다. 전자메일에만 의존하는 경우 나중에 발생할 수 있는 문제에 대한 연락의 폭이 좁아질 수 밖에 없다. 또한 전화번호와 팩스를 동시에 사용하는 경우는 영세한 바이어의 가능성이 높거나 거래의 가능성이 낮음을 의미한다. 사례 1의 수출상의 샘플피해사례, 사례 3의 1)의 부도수표 피해사례, 사례 7의 3)의 수입상의 T/T결제 피해사례 등이 여기에 해당한다. 즉 전화번호와 팩스번호를 동시에 사용하거나(사례1의 경우) 연락처에는 수신회사명이 아닌 개인이름을 알려주고 거래제의도 팩스번호만 있을 뿐 전화번호가 없다거나(사례 3의 1)의 경우), 전자메일을 이용하여 가격과 계약을 협상하고 연락처도 전화번호는 알려주지 않고 휴대폰번호만 알려주는 경우(사례 7의 3)의 경우) 등은 자신의 신분을 구체적으로 노출시키기를 꺼리고 사기행위를 할 가능성이 높다는 것을 의미한다.

또한 수출상의 입장에서는 상대방이 높은 가격을 제시하거나 대규모의 거래를 제의하는 경우와 수입상의 입장에서 거래상대방이 저렴한 가격을 제시할 경우 현실성이 없다는 것을 염두해 두어야 한다. 사례 2의 바이어리스트 판매 사기사태는 여기에 해당된다. 즉 정확한 거래선의 정보는 상당한 노력과 시간이 투입되어야 확보할 수 있는 것이다. 따라서 당장 거래가 가능한 바이어정보를 이메일로 저렴한 가격에 제공한다는 제의는 거래의 현실성이 낮다.

둘째, 결제방식의 문제이다. 인터넷무역에서 거래상대방과의 처음거래의 경우 송금방식은 대금회수나 물품인수에 대한 리스크가 매우 높다.

국내 수출상의 입장에서는 거래상대방이 수표로 결제를 요구한다거나 사후송금을 요구하는 경우,

수입상의 입장에서는 해외공급자가 선지급을 요구하는 경우에는 사기의 가능성이 높다. 앞의 사례들은 결제방식이 대부분 송금방식의 경우로서 해외수입상은 물품 대금을 지불하지 않고 물품이나 샘플을 미리 인수하게 되므로 국내 수출상의 입장에서는 대금회수가 불투명해질 수밖에 없다.¹²⁾ 물론 사례 7의 1)의 선지급으로 선적유도후 피해사례, 사례 7의 2)의 1차선지급후 2차분 미지급 사례 등은 해외 수입상이 물품대금으로 일정부분을 선지급한 경우에도 사기가 발생한 경우이다. 그러나 선지급의 경우도 바이어에게 부담이 될 만큼의 대금을 확보하는 것이 필수적이다. 또한 신용장의 경우에도 사기사례의 가능성은 여전히 높다. 그러나 사례 5의 1)의 선적서류 하자로 인한 피해사례와 사례 6의 선적서류 위조 피해사례 등에서 보는 바와 같이 L/C방식에서도 사기사례가 발생할 수 있는데 이는 L/C방식의 한계로 인해 인터넷무역뿐만 아니라 전통무역에서도 빈번히 발생하는 사례이기 때문에 개선은행에 확인을 한다거나 신용조사를 함으로써 그 피해를 최소화해야 할 것이다.

셋째, 중소기업의 증가이다.

외환위기 이후 대기업을 중심으로 기업구조조정의 여파로 무역업체 종사자들이 다수 퇴사하여 무역업체를 설립함에 따라 1998년부터 소규모 중소기업체 수가 크게 증가하였다. 연간 수출규모가 천만달러 이하의 무역업체들이 1997년중 24,879사이던 것이 1998년말에 들어서는 30,452사로 크게 증가하였고 1999년 들어서도 31,089개사로 더욱 늘어났다. 이들 중소기업체들은 대기업과 달리 해외 정보망이 취약한데다 무역실무에 익숙하지 못해 거래상대방의 사기행각에 쉽게 빠져들 가능성이 높다.

넷째, 국내 무역업체 종사자들의 거래실적에 대한 집착이다.

사기행각은 주로 거래조건이 양호하거나 매력적이기 국내 무역업체 종사자들은 거래제의 수락의 유혹에 빠지기 쉽다. 특히 자사상품에 대한 해외수요가 비수기이거나 판매가 부진할 경우 거래실적에 집착하여 이러한 사기행각에 쉽게 넘어갈 수 있다.

V. 詐欺豫防을 위한 提言

국제무역에서 분쟁발생시 이를 해결하는데는 많은 어려움이 따른다. 국제무역은 국가간의 거래이기 때문에 분쟁해결시 많은 시간과 비용이 따르고 또한 국가간의 법률이 상이하기 때문에 재판관할권의 문제도 대두된다. 이러한 문제는 인터넷무역에서는 더욱 그러하다.¹³⁾ 아직까지 인터넷무역에서

12) 국내 수출입결제방식을 보면 송금방식의 비중이 급격히 증가하고 있다. 신용장방식은 국제무역의 활성화를 가로막는 가장 큰 장애요인인 수출상의 대금회수와 수입상의 물품인수의 불안을 불식시키는 효과적인 결제방식이기 때문에 지난 수 십년 동안 한국은 물론 전세계적으로 널리 사용되어 왔다. 그러나 1990년대 들어 국제화로 인해 해외 현지법인의 급격한 증가, 복잡한 절차와 거래지연성 및 수수료 등의 부대비용증가로 인한 신용장방식의 기피현상 심화, 신용사회로의 진전 등으로 송금방식의 비중이 크게 증가하였다. 우리나라는 수출의 경우 신용장방식이 1990년 69%에서 2000년 27.8%로 크게 하락하였고 반면 송금방식은 매년 증가하여 2000년 42.6%를 차지하고 있다. 자세한 내용은 신용관(2001), "무역결제방식 변화요인에 관한 연구" 참조

13) 인터넷을 통한 국제전자상거래 과정- 예를 들어 인터넷사이트를 통해 책을 구매하거나 CD등을 구매하는 경우 - 에서 분쟁이 발생할 경우 재판을 받기 위한 법정지의 선택의 문제는 인터넷상에서 발신된 정보가 전세계적으로 접근 가능한 상태에 놓인다는 점에서 선택 가능한 법정지가 무수히 많아지

는 기술적인 문제와 국가간의 법률적인 합의가 제대로 이루어지지 않아 많은 위험이 존재한다. 더군다나 무역사기는 상대방이 악의적인 의도를 가지고 거래제의를 하기 때문에 이를 예방하기 위해서는 거래당사자의 세심한 배려와 주의가 무엇보다 중요하며 여기에 더하여 신용조사 등의 제도적인 안전장치를 마련해야 할 것이다 본 연구에서는 앞의 피해사례의 발생원인 분석을 통해 인터넷무역 사기 예방을 위한 몇 가지 대책을 제안하고자 한다.

첫째, 거래상대방에 대한 정보를 구체적으로 확인하여야 하며 빈번히 연락을 하여 거래의 진의를 파악해야 한다.

전자메일은 가급적 자사계정을 사용하고 있는가를 확인하여야 하고 전화번호와 팩스번호의 유무도 반드시 확인하여야 한다. 또한 거래의 진의를 파악하기 위해서는 거래상대방과 빈번하게 연락하는 것이 바람직하다. 거래단가는 물론 품질조건과 결제조건, 분쟁조항 등을 구체적으로 문의하면 거래상대방의 진의를 어느 정도 파악할 수 있다. 왜냐하면 상대방이 거래성사를 진정으로 원하는 경우에는 거래자체에 적극적이고 신속히 대응하는 경향이 있으며 인터넷무역에서 성공한 국내 기업들의 대부분은 거래상대방과 부지런히 협의하고 상대방으로부터의 회신도 즉각적으로 이루어지는 것으로 알려져 있다.

둘째, 거래상대방에 대한 철저한 신용조사가 이루어져야 한다.

거래 규모가 작은 경우에는 무역투자진흥공사의 해외무역관을 통해 간단한 신용조사를 할 필요가 있으며 거래규모가 큰 경우에는 신용조사기관이나 수출보험공사 등을 통해 구체적인 신용조사가 이루어져야 한다. 나아가 신원조사에 필요성도 검토해야 할 것이다. 거래상대방이 제조업체나 도매업을 하는 경우에는 거래여부를 판단할 수 있는 신용자료가 비교적 풍부해 신용조사가 중요한 의미를 갖는다. 그러나 서비스거래나 사업을 시작한 지 얼마 되지 않은 경우 또는 소규모 법인이나 개인 기업인 경우에는 상대방의 신용자료가 없거나 아주 부실한 경우가 많다. 따라서 중장기적으로 상대방과 거래를 성사시킬 필요가 있을 경우에는 상대방이 어떤 사람인가, 개인재산은 어느 정도인가, 학력과 주요 경력 등은 어떤가 하는 등의 신원조사를 할 필요가 있다.¹⁴⁾ 이러한 차원에서 신원조사 인프라가 확충될 수 있도록 전문기관 육성책도 강구되어야 할 것이다.

셋째, 결제방식은 초기거래나 거래기간이 짧은 경우에는 신용장방식을 유지해야 한다.

은행의 신용이 부실한 국가에 소재한 거래상대방과 거래를 하는 경우에는 선진은행이나 우량은행이 지급을 보장하는 Confirmed L/C를 요구하는 것이 좋다. 수표결제방식은 피하고 여러 가지 사정으로 인해 송금방식을 해야 할 경우에는 선수금을 요구하는 것이 바람직하며 대금 또한 거래상대방에게 부담을 줄 수 있을 정도로 요구하는 것이 좋다. 즉 적어도 전체 물품대금의 50%이상을 요구해야 만약의 사태를 방지할 수 있다. 즉 투자한 금액이 많으면 해외수입상도 스스로 손해가 크기 때문에 국내 수출상에게 일방적인 요구가 어려워지며 일부 결제조건 변경이 있더라도 손해를 최소화할 수 있다.

넷째, 세밀하게 무역계약서를 작성해야 한다.

게 된다. 전통무역과 달리 전자상거래의 특성을 고려하여 전혀 새로운 이른 내지는 기준을 시도할 수도 있겠으나 기존 법리를 기준으로 이를 수정하여 해결한다는 입장이 법적 안정성, 예측 가능성의 측면에서 타당하다는 주장이 제기되고 있다. 김영준(2000), "전자상거래의 국제재판관할권에 관한 연구" 참조.

14) 조원림, "신용조사만으로는 완전하지 못하다", 월간무역, 1999년 12월호 참조.

무역계약서는 무역분쟁을 예방하기 위해 반드시 작성해야 하고 일정기간 보관해야 한다. 무역계약서에는 무역조건, 대금결제, 상사증개조항, 준거법, 품질검사 등을 구체적으로 작성하고 관련조건을 가능한 유리한 조건으로 협상하여 결정해야 한다.

다섯째, 신용장일 경우라도 이의 진위여부를 확인해야 한다.

신용장은 SWIFT나 Telex로 통지 받아야 통지은행에서 test-key 등으로 위조신용장 여부를 확인해 줄 수 있다. fax, 우편신용장의 경우에는 서명을 하는 것이 부정확하므로 대부분 위조신용장은 우편으로 많이 통지하는 편이다. 또한 신용장의 번호, 개설일자, 개설지, 수익자·개설의뢰인·개설은행의 이름과 주소, 개설은행의 확약 문구, 선적기일, 유효기일, 서류제시일, 신용장상의 금액과 초과허용 여부, 선적항과 도착항, 환적 및 분할선적 여부 등을 구체적으로 확인해야 한다.

여섯째, 수출보험에 가입해야 한다.

거래규모가 작을 경우에는 수익-비용분석을 통해 보험가입의 여부를 검토할 필요가 있겠지만 거래규모가 클 경우에는 기업의 경영상태에 심각한 영향을 줄 수 있기 때문에 반드시 수출보험에 가입해야 할 것이다.

일곱째, 중소기업업체 종사자들에게 대한 무역실무 교육을 강화해야 한다.

1998년 이후 중소기업업체 설립이 크게 증가하였으나 이들 신설업체들의 상당수가 무역실무에 미숙하거나 해외거래 경험이 부족하다. 따라서 이들을 대상으로 인터넷교육은 물론 실제 발생한 무역사태들을 구체적으로 전달할 수 있는 교육의 장을 확대해야 할 것이다.

여덟째, 무역사기 신고센터의 장을 확대해야 한다.

실제피해를 입은 기업들이 공개를 꺼리는 것도 문제이지만¹⁵⁾ 이러한 리스크사태를 접수, 관리하는 무역사이트는 국내에 일부만이 있다는 것이 더 큰 문제이다. 신고센터를 확대를 함으로써 무역업체들은 정보공유는 물론 상호토론을 통해 동일한 수법의 사기를 반복하지 않을 뿐만 아니라 만약의 사태를 미연에 방지할 수 있을 것이며 향후 인증서비스 인프라 구축에도 도움을 줄 것이다.¹⁶⁾

VI. 要約 및 結論

본 연구는 국내 무역업체들의 인터넷무역을 통한 피해사태 분석을 통해 이의 발생원인을 분석하고 사기예방을 위한 몇 가지 대책을 제시하였다. 인터넷무역에서 발생하는 피해사태는 인터넷무역의 특성에 기인하고 있는 점도 없지 않으나 피해사태의 상당부분이 무역업체들의 노력 부족에 기인하고 있다. 특히 인증인프라의 미흡 등 기술적 문제와 국가간의 제도 미비 등으로 인터넷무역을 통한

15) 사기를 당한 업체들중 일부에서는 수출대금을 회수하기 위해 손해배상 청구 등 법적 대응을 하기도 하지만 대부분 업체에서는 소송비용이 많이 들고 재판기간도 길며 승소해도 회수가능성이 낮기 때문에 거의 손을 놓고 있는 실정이다. 심지어 일부는 사기를 당한 것이 신용 채손으로 향후 무역활동에 차질이 우려되어 신고자체를 기피하고 있어 동일 수법의 사기와 악성 클레임이 되풀이되고 있다.

16) 글로벌 전자상거래의 경우 신뢰성을 확보하기 위해서는 전자서명과 인증서를 제공하는 인증기관의 필요성이 높으며 국가간에 인증서에 대한 법적 지위를 보장하는 제도가 마련되어야 할 것이다. 이호건의(2000)에 따르면 인증서비스가 WTO의 GATS의 영역에 속하고 있다는 점과 미국의 새로운 인증 관련 국제기구의 신설에 미국을 제외한 대부분의 국가가 반대한다는 점을 들어 WTO가 인증 관련 주체가 될 것으로 지적하고 있다.

피해사례가 발생할 경우 이에 대한 보상책이 쉽지 않다는 것이다.

따라서 현시점에서 무엇보다 중요한 것은 무역업체 스스로 세심한 주의와 철저한 확인작업이 선행되어야 한다. 홈페이지만 열어 놓고 마냥 기다리거나 상대방으로부터 거래제의를 받은 경우 거래 실적에 집착하여 성급하게 계약을 하는 실수를 범하지 말아야 할 것이다. 최종 계약단계 이전에 구체적이고 세밀한 확인작업은 나중에 발생할 사태에 대비는 물론 성공적인 거래성사를 위해서도 필수적인 것이다. 특히 중소기업은 대기업에 비해 상대적으로 인터넷무역의 리스크에 크게 노출되어 있는 실정이다. 대기업은 오랫동안 쌓은 인맥이나 현지지사, 법인을 통해 거래업체들에 대한 신용조사가 가능하고 인터넷무역사기에 면역력을 갖고 있지만 중소기업은 현지망이 취약한데다 무역실무 경험이 부족하기 때문이다. 더군다나 중소기업업체들의 대부분은 거래규모가 소액이 많아 신용조사를 등한시하는 경우가 대부분이다.

국내 인터넷무역의 성공사례를 분석해 보면 거래의 초기단계에 이러한 확인작업이 반드시 이루어졌다는 것이다. 즉 이메일, 전화번호 등을 자주 교환하고 품목모델, 거래조건, 배달기간 및 환불 및 취소약관 등에 대해 구체적으로 의사를 타진한 것은 물론 샘플비 지불의사, 향후 국내 방문 등 적극성이 있는 바이어들은 일단 신뢰성이 높은 것으로 판단할 수 있을 것이다.

이러한 사전작업이 이루어진 후에는 신용조사나 수출보험을 이용하여 향후 발생할 사태에 대비해야 할 것이다. 동시에 정부차원에서는 신용조사와 신원조사 관련 전문기관을 육성하고 신고센터의 장을 활성화하여 사기사례가 재발되지 않도록 해야 할 것이다.

최근까지 인터넷무역 사기사례는 기술적인 문제와 국가간의 제도적 문제 등으로 거래 초기단계에 머물러 있으나 향후 계약체결 이후의 거래단계까지 활성화될 경우 인터넷무역의 사기사례는 전자문서 내용의 위조·변조의 문제, 거래내역의 노출 및 정보유출의 가능성, 거래행위의 부인 가능성, 결제시스템상에서 발생하는 대금지급 문제 등으로 확대될 것으로 예상된다. 물론 국제적으로 인증, 전자결제시스템 등에 관한 연구가 활발히 이루어짐에 따라 이러한 유형의 인터넷무역 사기사례를 어느 정도 방지할 수 있겠으나 상당기간 동안 위험의 가능성도 병존할 것으로 예상된다.

참고문헌

- 강원진, "신용장거래에서의 사기행위에 관한 연구", 한국무역학회지, 1992.
- 김영준, "전자상거래와 국제재판관할권에 관한 연구", 「통상정보연구」, 제2권 2호, 한국통상정보학회, 2000.
- 산업자원부, "대외무역법" 2000. 12., "대외무역법 시행령", 2001. 3.
- 산업자원부 보도자료, "무역사기 종합대책", 2000.
- 산업정책연구원, 「인터넷무역 진흥을 위한 장기비전 및 정책방향에 대한 연구」, 2000.
- 심상렬·문희철, "한국 수출기업의 인터넷을 이용한 사이버무역 구현 및 성과에 관한 연구", 「통상정보학회」, 제2권 2호, 한국통상정보학회, 2000.
- 신승관, "무역결제방식 변화요인에 관한 연구", 「2001년 춘계학술대회발표논문집」, 한국무역학회, 2001.

- 이호건 외, "글로벌 전자상거래를 위한 인증체계", 「통상정보학회」, 제2권 2호, 한국통상정보학회, 2000.
- 오원석 외, 「인터넷무역론」, 법문사, 2000.
- 조원립, "신용조사만으로는 완전하지 못하다", 「월간무역」, Dec, 1999, pp.60-61.
- 한국무역협회, 삼성물산, "인터넷 무역시대의 개막과 대응전략", 1999.
- 한국무역협회, "인터넷무역에 관한 무역업계의 실태조사", 2000. 5., "인터넷무역 인증기관에 관한 실태조사", 2000. 11.
- Boston Consulting Group, "The state of online retailing", Q3 1999 Update, Shop.org, 30 November, Silver Spring, Maryland, 1999b.
- International Data Corporation(IDC), "Internet insights, 1999", The Grey Sheet, Vol.33, No.21-22, March, 1999.
- OECD, "E-commerce: Impacts and Policy Changes", Working Paper No.252, 2000. 6.23.
- Schmitthoff Clive M., The Export Trade : The Law and Practice of int'l Trade, London, Stevens & Sons, 1986, pp.375.
- US Department of Commerce, "The Emerging Digital Economy II", 1999.
- fraud.intztrade.com
- www.ec21.net
- www.ecplaza.net
- www.pnlkorea.com
- www.silkroad21.net